



PARCOURS CRÉATEUR D'ENTREPRISE ARTISANALE

Vous lancez votre activité professionnelle en créant votre entreprise artisanale
Une formation pratique et concrète adaptée à votre métier d'artisan
Domaine : Fabrication du papier artisanal et travail de la matière papier

*Il n'existe pas de formation initiale pour le métier d'artisan papetier,
La fabrication du papier à la forme, selon la méthode occidentale.
La transmission s'effectue dans l'atelier de l'artisan papetier.*

OBJECTIFS

- Vous découvrez la diversité du métier en France et à l'étranger.
- Vous mettez en place l'organisation de votre activité
- Vous choisissez et validez le statut adapté à votre activité
- Vous réalisez votre budget professionnel
- Vous visualisez le fonctionnement de votre future entreprise
- Vous déterminez votre stratégie marketing
- Vous apprenez à maîtriser la gestion de votre entreprise au quotidien
- Vous apprenez à identifier les démarches administratives
- Vous développez la fabrication du papier artisanal en identifiant les éléments clés de votre projet

DATES ET LIEU
à L'Atelier du papetier
Bretagne – Pleumeur Bodou

1 session par trimestre
6 personnes maximum

TARIFS :
Module 1 : 1759 €
Durée 42 heures
Module 2 : 1759 €
Durée 35 heures

PROGRAMME

Module 1 : Élaborer votre projet de création

Durée : 42 H – 1759 €
Dont 7H en autonomie

Valider votre idée

9 heures

- Vérifier le réalisme de votre idée
- Décrire votre projet
- Définir votre particularité et votre spécificité
- Analyser les contraintes du marché et les contraintes locales
- Trouver le nom de votre entreprise
- Déterminer le statut juridique de votre entreprise
- Immatriculer votre entreprise, choisir votre code APE/NAF : le CFE
- Rôle des compétences nouvellement acquises
- Apprendre à vous diversifier et/ou à vous spécialiser

Le concept - l'offre – le produit

5 heures

Analyser les points faibles et les points forts
Fabriquer un produit rare sur le marché
Maîtriser la production et le stock
Diversifier votre offre

L'étude du marché

7 heures

La clientèle et la concurrence
La stratégie commerciale : ciblage en fonction des clients
Politique tarifaire
La distribution des produits

Marketing, Communication et Vente

7 heures

Créer sa marque, sa différence, sa spécificité

Élaborer le plan de communication

Déterminer et faciliter votre visibilité.

Les outils de communication dont le site Web, un atout commercial

Vente et marketing : anticiper le plan d'action commerciale

Préparer le démarrage de votre entreprise

Anticiper le module 2

7 heures

Nous vous accompagnons individuellement à distance (autoformation 7 heures)

Cette partie de la formation se situe à la fin du Module 1 pour préparer le Module 2.

Temps de recherche dédié à la préparation du module 2 : 4 mois. Chaque stagiaire collecte informations et conseils, fait les démarches nécessaires sur le terrain pour anticiper le module 2.

Introduction à l'entrepreneuriat

Anticipation de votre plan de financement

Remise du carnet de route du créateur d'entreprise

sur clé USB

Lieu d'implantation et environnement professionnel

Préparation du module 2

Durée 4 mois ou démarches déjà effectuées par les stagiaires

Critères d'implantation du lieu

Connaître et définir votre futur environnement professionnel

Connaître les dispositifs d'aides à la création d'entreprise

L'installation de l'atelier